

セミナーのねらい

本セミナーは、年間テーマ「営業の仮説提案力と課題発見力」を軸に、食品分野の営業担当者が顧客との対話や現場情報をもとに、表面的な要望の背後にある本質的な課題を捉え、提案につなげる力を高めることを目的とします。事実の整理、仮説の立て方、検証の進め方、課題の深掘りを段階的に学び、営業経験や勘に頼るだけでなく、再現性ある思考と行動へとつなげます。

ワークショップ・プログラム

営業担当者が、顧客情報や商談時の発言を漠然と受け取るのではなく、事実と解釈を分けて整理し、仮説構築の土台となる「見る力」を身につけます。

- 1.レクチャー 「顧客を見る力とは何か」
 - ・なぜ営業に「見る力」が必要なのか
 - ・「見る」と「わかる」は違う
 - ・顧客を見る三つの視点
- 2.ワークショップ
 - ・市場動向の情報交換
 - ・顧客情報から見えていることを整理する
 - ・情報を整理し見落としを発見する
 - ・顧客を見る視点を言語化する
- 3.まとめ

プログラムはすべて参加型ワークショップで進めます。

2026 5/28 (木)

■講師 株式会社教育総研
代表取締役 岡本 充智

■会場 大阪産業創造館6F 会議室(TEL 06-6264-9800)
〒541-0053 大阪府中央区本町1-4-5

■時間 16:45 受付開始
17:00～18:20 セミナー
18:30～21:00 懇親会(Kitchen 三日月) 06-7161-7901
大阪府中央区船場中央2-1-4 船場センタービル4号館B2

■定員 30名(先着順に受付します)

■参加料 1名様6,000円(税込、懇親会費込み)



顧客を見る力を磨く
営業活動の中で得た情報を整理し、
仮説づくりの土台をつくる

ABAセミナー（リアル開催）



教育総研

ABAセミナーとは

食品業界の問題解決に邁進する旭製粉と人材育成の教育総研が食品業界の未来づくりをともに伴走し、新たな価値創造を目指すセミナーです。



講師略歴

京都工芸繊維大学卒業。アシックス、住友ビジネスコンサルティングにて商品開発、新規事業、マーケティング、販路開拓、組織活性化、人材育成に携わる。その後、パワー・インタラクティブと教育総研を設立。ともに代表取締役役に就任。人生に学びの土壌を！が信条。

参加型ワークショップとは

参加者が自ら参加して、レクチャーをベースに、グループで相互に知恵を絞り、刺激を受け、楽しくワイワイと学ぶスタイルです。



懇親会の雰囲気

参加者の皆様とおいしい食事や飲み物で、最近の話題や、仕事上の課題や、あるいはプライベートな情報など、さまざまな話題でざっくばらんに情報交換をしていただきます。初めての方にも安心して気楽に参加いただけるセミナーです。

今後の開催日程

2026年度は、以下の日程で開催予定しています。引き続きご参加よろしくお願ひいたします。
第2回 2026年8月19日(水)17時～21時
第3回 2026年11月19日(木)17時～21時
第4回 2027年2月18日(木)17時～21時

参加申込書 FAX 0744-45-4569

会社名	TEL		
住所	FAX		
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加
参加者氏名	E-mail		参加・不参加

<お問合せ先> 旭製粉株式会社 担当:営業部 箕倉 TEL0744-42-2971 Eメール:s-minokura@konaya.biz